



営業部部長代理
兼 第一工事部マネージャー

西 真平

(前編に続く)

2020年からは営業職も兼務するようになった西真平。コロナ禍でスタートさせた新しい業務に、当初は戸惑いもあった。しかし今では、施工管理と営業のどちらも知る立場だからこそ得られる相乗効果を感じている。自分の新たな可能性に期待を膨らませる西に、仕事の大変さ、そして面白さについて語ってもらった。

● 非対面での営業に 難しさを感じながら

新型コロナウイルスの蔓延や、それに伴う緊急事態宣言の発令は、従来の営業スタイルを大きく変化させた。プラント業界も例外ではない。感染防止のため、訪問は極力控えてほしいという企業が増え、お客様と直接会って話せないために生じる不都合も多々ある。

その一つが、見積書の作成だ。

できる限り正確に費用を算出するためにも、現地の状況を確認する必要がある。機械の補修一つとっても、写真よりも実物のほうが大きかったり、有効な作業スペースが事前に確認できなかったりすると、予想以上に費用がかかってしまう場合もある。しかしそうしたリスクを避けようと、見積りの金額に余裕をもたせてしまうと、価格面での競争力に欠けるという問題も出てくる。この営業スタイルの変更により、非対面での客先からのヒアリングや見積りもりの金額調整が至難の業だと実感した。

● 強固な信頼関係を 築くために

直接訪問の利点は、ほかにもある。やり取りの情報量が格段に上がるのだ。電話やメールだけでは、温度感やニュアンスなど伝えきれないことが山ほどあると、つくづく実感する。一度の対面でも得られ

る信頼感の度合いも、非対面で交渉を続けている場合と比べて格段に大きい。

そうした理由から、状況が許す限りは現地に赴き、担当者と直接話せる機会を設けていきたいという。非対面でもできる営業活動ももちろんあるが、お客様との交渉をよりスムーズに進める鍵は、やはり直接の対話を通して築き上げていく信頼関係にあると感じている。

● 施工管理とは違った 視点で

営業を担当するようになって改めて学んだのは、伝え方だ。施工管理者として現場での仕事だけをしていれば、この先もずっと気づけなかったかもしれない。現場で最も優先すべきは「安全確保」。たとえ相手がお客様であろうとも、危険を伴う場合ならストレートな言葉で注意喚起しており、相手も素直に耳を傾けてくれていると思っていた。そのため、伝え方に

配慮することはあまりなかった。

しかし、営業で最優先するのは「お客様の要望」だ。相手の求めを上手く引き出し、最善の提案をするには、反応を見ながら言葉を選び、タイミングや話し方にも気を配りながら意図を伝えていかねればならない。コミュニケーションの取り方一つで、お客様との関係も、その後の仕事の進みも大きく変わってくる。営業という仕事においての難しい部分だが、それが魅力であり、やりがいでもあるのだ。

● 新規の依頼で 大きな成功を

営業手法に関しては、コロナ禍で様々な制約に縛られながら、試行錯誤を繰り返している。そんな中、2020年の年末に受けた新規の依頼は、営業マンとしての活躍にはずみをつけるものとなった。大型タンクの設置の依頼で、工事の規模としても大きな案件。どうしても3月末までに工事を終

わらせたいというお客様の希望も叶えなければならぬ。

受注した当初は大きな不安を抱きつつも、厳しい時間の制約を受けながら何度も話し合いを重ねていき、着工日の調整や、タンクの仕様決めなどを進めていった。こうしてスケジュールを綿密に組んだ甲斐もあり、作業の進み具合は終始順調。事故もなく、すべての工程を完了させることができた。納期の要望にもしっかりと応えた上での完工は、営業担当者としての自信にもつながった。

● 営業も、施工管理も 任せてもらえる人材に

施工管理者として経験を積み、営業としても実績を出し始めた西。今後はさらなる知識やスキルを身につけ、どちらも完璧にこなせる人材への成長を目指す。実力をきちんと評価してくれる、株式会社小澤製作所の職場環境も、仕事に対するやる気や向上心を大きく後押しする。西は飽くなき向上心を胸に、これからも成長を続けていこう。



施 工 事 例 紹 介

工事の概要

案 件：工場の既存の配管移動、
6基のタンクを屋内の試験設備に設置する工事
施工期間：4ヶ月
施工人工：280人

今回は竹内さんにお話を伺いました！
昨年の案件の獲得と成功の秘話、さら
に3年目を迎えた第二工事部の意気
込みまでみなさんにお伝えしたいと思
います！



第二工部部マネージャー
兼 資材部マネージャー
たけうち けんじ
竹内 謙治さん

最もこだわったところ、工夫した点

できるだけ後戻りがないように作業をしています。
施工をしてから追加要望が発生すると工事のやり
直しが発生してしまいます。なるべく納期が延びな
いように打ち合わせの際に妥協をすることなく突
き詰めています。

最も苦労した点

クライアントが大企業ということもあり、商社経
由でこの案件に参加させていただきました。しかし、
この案件の入札には多くの会社が見積もりで競合
していました。最終的には私たち小澤製作所が採
用されたのですが、試作品の段階からライバル社
の偵察や安全面での指摘など、プレッシャーを感
じながら仕事をしていました。また、大きなタンクと
配管を屋内に設置する工事では、屋外から運ん
できたタンクをカニクレーンで据え置きするなど、狭
い空間、かつ周りの人の作業を邪魔しないよう
にしていたので大変でした。

競合で勝つことができたのは金額面で工夫を重
ねたからだと思います。価格を下げるためにチ
ームで話し合った結果、案件を獲得することができ
ました。



今後の意気込み・目標

私が所属する第二工部部は現在、深見さんと
二人で運営しています。2年前の部署発足時
に、具体的な売上目標を設定し、3年目までに
達成しようと計画を立てていましたが、まだ達
成できていません。今年で3年目になり、安定
顧客や新規受注も増えていますがどうしても
マンパワーが不足しています。そのために経
営陣と話し合い、人員を増やすこと、さらに人
が増えても仕事がないと意味がないので、営
業の電話や見積もりを地道に続けて受注を
増やしていくつもりです。



IZUMI PARKING 実績紹介

それぞれの仕事にはそれぞれのやりがいがある。

今回はいずみパーキング新栄営業所の西山さん日々の業務や案件について伺いました！

いずみパーキング 新栄営業所 現場統括マネージャー

にしやま ゆうま
西山 雄真さん

業務内容

主にオフィスの機械駐車場をサブリースするビジネス
モデルで行っています。現在、45物件を扱っており、台数
にすると500台以上の車室をらせていただいております。

サブリース営業の勘所

オーナー様に提案資料をいかにご納得いただくかが一番
大切です。サブリース資料はほぼ周辺相場等から決まりま
す。基本的にオーナー様からお借りする資料は募集定価
資料ではないので、オーナー様から「こんなに安く貸さな
ければいけないのか」というお言葉をいただくことも。その状
況から、オーナー様にご納得いただくのは大変でもあり、
やりがいも感じます。例えば、「現状、空いている間だけで
はもったいないので、少しでも収入を上げたほうがいいの
ではないでしょうか」と提案をします。目指すは、ユーザー
様・エンドユーザー様・当社がHAPPYになれるように相
手の視点に立つことが成果を出す上で大切だと感じます。

お客様に向けて

地元の駐車場会社として、今後さらに一旗揚げていくの
で、どんどん案件募集中です！



印象に残っている お客様の言葉

最も印象に残っているのは「西山さ
んはいつも早いから信頼できる」と
いうお言葉です。営業する上で最も
感動をもたらすのはスピード。常々、
意識していたことが評価され、信頼
につながっているのを実感できたた
め、強く印象に残っています。

BRICKYARD Recommended

木々の緑も日を増すごとに深くなってまいりました。
もう秋商品の撮影が始まるBRICKYARDですが、今回はイチオシをご紹介します。

Monthly SELECTION

ドライフラワーをおすすめ
します。理由は、リピーターの方
が「新しく入荷して嬉しい」と
Instagramにて、入荷したお
花の投稿をしていただいたか
らです。すでに10種類ほど取
り揃えておりますが、季節や
流行に合わせて取り入れてい
こうと考えています。
ブーク型はもちろん、スワッ
グ型もあるので見栄えしま
す。どんなシチュエーション
にも使いやすい万能アイテム
なので、リピーターの方や新規
のお客様、どちらにも関係なく
おすすめできます。

Customer's Voice

成人式の前撮りでご利用されたお客様
ご家族に「いいところだね」とおっしゃ
っていただきました。また、以前ご利用さ
れた方の口コミで来店された方もいら
っしゃいます。常連の方だけではなく、新規
の方にも満足いただいております。

夏の暑さを感じ始める時期になりました。
エアコンを使い始めた方も多いのでは
ないでしょうか。しかし、早いと6月から秋
商品の撮影が始まります。
ダークな雰囲気とBRICKYARDは相性
がよく、秋は得意とする季節です。1シー
ズンに2~3個、新しい小物を取り入れて
おりますので、新入荷した商品とともにご
利用いただけますと幸いです。



文章：BRICKYARD 香山 苺さき